ALATBERAT MAGAZINE

September 2019 - 8th Edition

Discover Your Equipment Needs

Eiji Fukunishi
Chief Executive Officer

Para pelanggan yang terhormat,

Pertama-tama, izinkan saya untuk menyampaikan rasa terima kasih dan apresiasi atas dukungan dan kepercayaan yang Anda berikan selama ini.

Berbagai tantangan telah Hexindo hadapi selama satu tahun terakhir. Namun berkat kerja sama dan kontribusi seluruh karyawan, Hexindo berhasil melalui semua rintangan dengan baik. Hal tersebut tecermin lewat peningkatan penjualan yang dibukukan Hexindo pada tahun fiskal 2018.

Pertumbuhan penjualan ini diikuti pula dengan perolehan sejumlah penghargaan, di antaranya *Zero Accident* dan P2-HIV/AIDS kategori Platinum untuk Hexindo – Proyek Sangatta; *Zero Accident* dan P2-HIV/AIDS kategori Gold untuk Hexindo Balikpapan dan Hexindo – Proyek Adaro, dan *Zero Accident* untuk Hexindo Samarinda. Kami percaya pencapaian tersebut merupakan manifestasi dari Keselamatan, Kesehatan, dan Kepatuhan yang selalu kami gaungkan sebagai prioritas utama di Hexindo selama ini.

Akan tetapi, prestasi tersebut tidak menyurutkan semangat kami untuk terus memberikan produk dan layanan terbaik bagi pelanggan. Sesuai komitmen yang kami pegang, Perusahaan akan senantiasa berupaya mengembangkan solusi inovatif untuk pelanggan sebagai bagian dari keluarga besar Hexindo.

Ke depan, kami yakin persaingan bisnis akan semakin kompetitif, tantangan baru pun akan muncul ke permukaan. Namun berbekal pengalaman selama puluhan tahun di industri alat berat, kami berupaya untuk mempertahankan kinerja positif ini di tahun-tahun mendatang dan mencatatkan prestasi-prestasi baru di industri alat berat nasional.

Dear respected customers,

First of all, I would like to express my gratitude and appreciation for the support and trust that you have given us all these years.

Hexindo has faced various challenges over the years. However, Hexindo has successfully overcome those with the cooperation and support of all employees. This is reflected in Hexindo's sales growth in the 2018 fiscal year.

The Company's sales growth was also followed by the achievement of several awards, namely Zero Accident and P2-HIV/AIDS Platinum category for Hexindo – Sangatta Project; Zero Accident and P2-HIV/AIDS category Gold for Hexindo Balikpapan and Hexindo – Adaro Project, and Zero Accident for Hexindo Samarinda. We believe that these achievements are the product of our dedication to prioritizing Safety, Health, and Compliance in Hexindo.

However, these achievements will not stop us from continuing to provide the best products and services to the customers. In line with our commitment, the Company always strives to develop innovative solutions for the customers as part of Hexindo's family.

We know that business competition will continue to grow and new challenges will emerge ahead. With decades of experience in the heavy equipment industry, we will continue to maintain this positive performance in the coming years and record new achievements in the national heavy equipment industry.

MAGAZINE
ALATBERAT

Apresiasi Pelanggan, Hexindo Gelar Kegiatan Tur ke Jepang

Hexindo Appreciates Its Customers through Japan Tour

Sebagai salah satu bentuk apresiasi terhadap pelanggan, PT Hexindo Adiperkasa Tbk mengundang 32 peserta, yang terdiri dari 28 pelanggan dan 4 perwakilan Hexindo, turut serta dalam tur ke Kyushu, Jepang pada tanggal 10 hingga 16 Maret 2019. Beberapa pelanggan tersebut antara lain Direktur PT Huthama Cahaya Langgeng (Pekanbaru) Bapak Rudi Hartono, Pemilik CV Mega Jasa (Samarinda) Bapak Sugiharto Raharjo, dan Direktur PT Karya Murni Group (Medan) Bapak Hardianto Tan. Para peserta diajak untuk mengunjungi sejumlah tempat wisata seperti Dazaifu Shrine, Glover Garden, Nagasaki Peace Park, Atomic Bomb Museum, Kumamoto Castle dan pabrik Hitachi Construction Machinery Co., Ltd di Tsuchiura.

As a way of appreciating its customers, PT Hexindo Adiperkasa Tbk invited 32 participants consisting of 28 customers and 4 Hexindo representatives to travel to Kyushu, Japan, from March 10 to 16, 2019. Some of the customers include Director of PT Huthama Cahaya Langgeng (Pekanbaru) Mr. Rudi Hartono, Owner of CV Mega Jasa (Samarinda) Mr. Sugiharto Raharjo, and Director of PT Karya Murni Group (Medan) Mr. Hardianto Tan. The participants visited a number of popular tourist attractions, namely Dazaifu Shrine, Glover Garden, Nagasaki Peace Park, Atomic Bomb Museum, Kumamoto Castle, and the factory of Hitachi Construction Machinery Co., Ltd in Tsuchiura.

Membangun Semangat Berkarya melalui Program 'Made by Hitachi Ambassador'

Developing Working Spirit through 'Made by Hitachi Ambassador' Program

Pada 9 hingga 11 April 2019, Hitachi Construction Machinery Co., Ltd menyelenggarakan 'Made by Hitachi Ambassador Program' dengan memanfaatkan sejumlah fasilitas PT Hexindo Adiperkasa Tbk. Kegiatan yang diikuti oleh 14 peserta internasional dan 2 perwakilan Hexindo ini bertujuan untuk mengembangkan individu atau *Ambassador* yang memahami upaya Hitachi Construction Machinery Co., Ltd (HCM) untuk menyediakan alat berat dan layanan berkualitas tinggi. Demografi peserta yang multikultural diusung untuk memastikan bahwa semangat lokal tetap dikedepankan dalam memberikan informasi produk dan layanan bagi masyarakat dan pelanggan.

In the period between April 9 to 11, 2019, Hitachi Construction Machinery Co., Ltd held the 'Made by Hitachi Ambassador Program' by using PT Hexindo Adiperkasa Tbk facilities. The event featuring 14 international participants, along with 2 Hexindo representatives was aimed to develop individuals or Ambassadors who understand Hitachi Construction Machinery Co., Ltd (HCM) Group's efforts to provide high quality machinery and service. A range of multicultural participants was chosen to ensure the implementation of local spirit in providing product and service information for society and customers.

Sinergi Manajemen Hexindo Memasuki Tahun Fiskal 2019

Hexindo Management's Synergy in Welcoming FY2019

PT Hexindo Adiperkasa Tbk menyelenggarakan *Corporate Strategy Meeting* pada 26 April 2019 di Double Tree Hotel, Jakarta. Dihadiri oleh Direksi, acara ini adalah wadah bagi manajemen puncak untuk memberikan arahan, menyosialisasikan kegiatan, serta menyatakan target penjualan dan program kerja kepada jajaran manajemen, yakni kepala cabang dan kepala proyek.

PT Hexindo Adiperkasa Tbk held its Corporate Strategy Meeting on April 26, 2019 at Double Tree Hotel, Jakarta. Attended by the Board of Director, the event functioned as a place for the top management to give directions, socialize events, and state sales targets as well as work programs to the management, namely the branch managers and project designer.

Hexindo Selenggarakan *Product Support Award* 2019

Hexindo Held Product Support Award 2019

Pada 25 April 2019, PT Hexindo Adiperkasa Tbk mengadakan *Product Support Award* 2019 untuk semester dua 2018. Total pemenang untuk periode ini adalah 61 orang dari 23 kategori, dimana Cabang Sangatta, Bontang, Banjarmasin, dan Berau mencatatkan masing-masing 4 penghargaan, disusul oleh Cabang Tarakan dan Manado dengan 3 penghargaan. *Product Support Award* adalah ajang rutin yang diselenggarakan oleh Hexindo untuk mengapresiasi kinerja karyawan berprestasi.

On April 25, 2019, PT Hexindo Adiperkasa Tbk held its 2019 Product Support Award for the second semester 2018. A total of 61 winners emerged from 23 categories, where Sangatta, Bontang, Banjarmasin, and Berau Branches respectively won 4 awards, followed by Tarakan and Manado Branches with 3 awards each. Product Support Award is a regularly-held program by the Hexindo to appreciate excellent performers.

ZW310-5A untuk Mobilitas Tinggi

ZW310-5A for High Mobility

Haji Wendy &
Fuad Hassan Chandra

Manajer Proyek Binuang Site
Project Manager Binuang Site

PT REZEKI MAKMUR SENTOSA

Hitachi ZW310-5A terbukti dapat menjawab tantangan yang dihadapi oleh Perusahaan. Didukung oleh kinerja yang mumpuni, tingkat *loss time* yang tinggi yang selama ini menghambat proses *stockpiling* dan *crushing* kini dapat teratasi dengan baik. Perpaduan sempurna antara teknologi *Power Mode* dan *Active Engine Control System* yang mutakhir di Hitachi ZW310-5A belum kami temukan di *wheel loader* lain. Selain itu, fitur ECO Mode memastikan bahwa *wheel loader* ini tetap irit bahan bakar meskipun bekerja keras dalam durasi panjang sekalipun.

"Kapasitas dan mobilitas Hitachi ZW310-5A sangat membantu proses loading menjadi lebih efisien dan efektif."

Hitachi ZW310-5A has proven to be a solution to the Company's challenges. Its excellent performance has helped us reduce the high rate of loss time in the stockpiling and crushing process. Hitachi ZW310-5A offers a perfect mix of the latest Power Mode technology and updated Active Engine Control System not found in other wheel loaders. The ECO Mode feature also ensures that this wheel loader remains fuel-efficient even in long durations of maximum capacity.

Sejak pendiriannya pada tahun 2008, PT Rezeki Makmur Sentosa (RMS) telah berkecimpung di bidang penambangan batu bara. Seiring perkembangan bisnis, pada tahun 2015, PT RMS mulai memfokuskan bisnis di bidang *stockpiling* dan *crushing* batu bara, dengan Binuang Site yang terletak di Banjarmasin sebagai area operasional utama.

Menjembatani tahapan ekstraksi dan pengangkutan batu bara, proses *stockpiling* dan *crushing* merupakan salah satu tahapan paling krusial dalam kegiatan penambangan. Untuk memastikan kelancaran proses ini, tentu dibutuhkan wheel loader lincah dengan kapasitas memadai sekaligus irit.

Menjawab kebutuhan tersebut, tahun lalu PT RMS menghadirkan ZW310-5A di Binuang *Site*, melalui kerja samanya dengan Hexindo. Dengan mesin bertenaga 290 *horsepower* (HP) keluaran Cummins, *wheel loader* ini mampu menghancurkan dan mengangkut batu bara ke *Articulated Dump Truck* (ADT) tanpa hambatan berarti. Berkat kontribusi optimal tersebut, Perusahaan pun berhasil memenuhi target dan tenggat waktu produksi.

PT Rezeki Makmur Sentosa (RMS) has been conducting coal-mining business since its establishment in 2008. Adjusting to the development of its business, PT RMS began focusing on coal stockpiling and crushing in 2015, mainly operating in Binuang Site in Banjarmasin.

Done in between extraction and transportation, the stockpiling and crushing process is one of the most crucial steps in the mining process. To accommodate this process, an agile and fuel-efficient wheel loader with an adequate capacity is necessary.

Answering those challenges, PT RMS in collaboration with Hexindo brought in ZW310-5A to the Binuang Site last year. Equipped with a 290-horsepower (HP) engine from Cummins, this wheel loader is able to crush and transport coal to the Articulated Dump Truck (ADT) without difficulty. Its optimal performance has allowed the Company to successfully meet its production target and deadline.

Kode Model
Model Code
ZW310-5A

Jenis Mesin
Engine Type
Cummins QSM11

Tenaga Mesin
Engine Power
216 kW (290 HP)

Torsi
Torque
1.478 Nm

Berat Operasional
Operating Weight
22.410 - 22.860 kg

Kapasitas Bucket
Bucket Capacity
4,0 m³ (Standard)
6,5 m³ (Coal)

Tenaga Angkut
Payload
184 kN

Serangkaian fitur yang melekat pada ZW310-5A sangat memperhatikan kenyamanan dan keamanan operator. Mulai dari kabin yang dirancang secara *panoramic* untuk memberikan jarak pandang yang lebih luas, *Suspension Seat* yang mampu menahan guncangan dan getaran, tuas operasi yang ergonomis, hingga transmisi otomatis dengan teknologi baru yang turut berperan dalam mengurangi konsumsi bahan bakar. Operator juga dapat bekerja dengan maksimal karena *wheel loader* ini tidak membutuhkan banyak perawatan. Dengan sasis yang lebih kuat, sirip radiator yang lebih lebar, dan *Automated Reversible Cooling Fan* yang dapat mengurangi endapan debu pada mesin, performa alat berat ini mampu menopang produktivitas tanpa perawatan rumit.

"ZW310-5A sangat memperhatikan kenyamanan dan keamanan operator."

ZW310-5A's features are designed for the operator's comfort and safety, from the panoramic cabin that provides a panoramic view, Suspension Seat that can withstand shock and vibrations, ergonomic control panel, to advanced automatic transmissions that reduce fuel consumption. The wheel loader also requires minimum maintenance, allowing the operators to work optimally. With a stronger chassis, wider radiator fins, and an Automated Reversible Cooling Fan that can reduce dust deposits in the engine, this unit is able to boost productivity with minimum maintenance.

Agil

Operator ZW310-5A
ZW310-5A Operator

PT REZEKI MAKMUR SENTOSA

ZW220-5A Mendukung Pertumbuhan Bisnis

ZW220-5A Supporting Business Growth

Kode Model
Model Code
ZW220-5A

Jenis Mesin
Engine Type
Cummins QSB6.7

Tenaga Mesin
Engine Rated Power
145 kW (194 HP)

Torsi
Torque
931 Nm

Berat Operasional
Operating Weight
16.810-17.450 kg

Kapasitas *Bucket*
Bucket Capacity
3,4 m³ (Standard)
5,2 m³ (Coal)

Baterai
Battery
120 Ah – 760 A Std
155 Ah – 900 A Large

Berlokasi di Padang, Sumatera Barat, CV Surya Indah adalah perusahaan yang bergerak di bidang penyewaan alat berat. Dalam perjalanan bisnisnya yang telah mencapai lebih dari dua dekade, perusahaan senantiasa menjalin kerja sama yang baik dengan Hexindo. Semua bermula pada tahun 1997, saat Bapak Suwandi selaku pemilik perusahaan membeli lima unit ekskavator medium ZX110 keluaran Hitachi. Sejak resmi berdiri pada tahun 2006, Perusahaan kini telah memiliki 19 unit ekskavator medium, 3 unit ekskavator besar, dan 2 unit *wheel loader*.

Hingga tahun 2018, kegiatan usaha CV Surya Indah terus berkembang. Hal ini didorong oleh peningkatan permintaan pasar terhadap alat berat. Hasilnya, CV Surya Indah pun berhasil mencatat pendapatan yang kian gemilang dibandingkan dengan tahun sebelumnya. Berkat hal ini pula, Perusahaan dapat terus menambah dan memperbarui armada alat berat yang dimiliki. Saat ini, salah satu alat berat yang menjadi andalan Perusahaan adalah *wheel loader* ZW220-5A. Lewat *wheel loader* ini, Perusahaan mampu menunjang pertumbuhan dan menjaga kepercayaan pelanggan.

Based in Padang, West Sumatra, CV Surya Indah is a heavy equipment leasing company. In its two decades in the business, the company has maintained excellent cooperation with Hexindo. It all began in 1997 when the owner Mr. Suwandi purchased five ZX110, the medium Hitachi excavators. From its establishment in 2006, the company now owns 19 medium excavators, 3 large excavators, and 2 wheel loaders.

CV Surya Indah's business has continued to develop until 2018, driven by the growing market demand for heavy equipment. This has allowed CV Surya Indah to gain excellent revenues compared to the previous year. As a result, the company has been able to increase and update its fleet of heavy equipment. Today, the company mostly relies on ZW220-5A wheel loader. This wheel loader has improved the company's ability to support business growth and maintain customer trust.

Linda Chandra

Direktur Director ········· **CV SURYA INDAH**

Tidak diragukan lagi, salah satu kunci keberhasilan CV Surya Indah tahun ini berasal dari kontribusi ZW220-5A. Keunggulan *wheel loader* ini terletak pada pengoperasian dan perawatannya yang mudah. Dua aspek ini mendukung kinerja CV Surya Indah untuk terus meningkatkan pelayanan terhadap pelanggan melalui armada yang memadai dan profitabel.

Perusahaan mengapresiasi kepercayaan Hexindo atas dukungan kerja sama yang telah terjalin lebih dari 20 tahun. Sebagai perusahaan penyedia alat berat, Hexindo selalu mengutamakan pelayanan yang baik, komunikasi yang informatif, serta respons yang cepat. Di samping itu, alat-alat yang disuplai pun memiliki kualitas yang bermutu. Ke depannya, CV Surya Indah berharap Hexindo bisa terus menjaga dan meningkatkan mutu pelayanan, terutama dalam hal spesifikasi alat berat, sehingga dapat terus mendukung daya saing Perusahaan di industri alat berat.

" Keunggulan wheel loader ini terletak pada pengoperasian dan perawatannya yang mudah."

ZW220-5A is undoubtedly one of the keys to the company's success this year. The strength of this wheel loader lies in its ease of operation and maintenance, which help CV Surya Indah improve its services to customers with a profitable and adequate fleet.

The company appreciates Hexindo's trust throughout more than 20 years of cooperation. As a heavy equipment provider, Hexindo prioritizes good services, informative communication, and quick response. In addition, Hexindo has also been able to consistently provide high quality equipment. In the future, CV Surya Indah hopes that Hexindo can continue to maintain and improve its service quality, especially in terms of heavy equipment specifications, so that it can continue to support the company's competitive edge in the industry.

Syamsuir

Operator Unit Unit Operator ········· **CV SURYA INDAH**

Jika dibandingkan dengan unit sejenis dari merek lain, ZW220-5A memiliki kelincahan yang lebih unggul dan penggunaan bahan bakar yang lebih hemat hingga 10%. Bahkan, *wheel loader* ini dilengkapi dengan persneling otomatis, radiator yang dapat membersihkan debu secara mandiri, dan suku cadang yang mudah didapatkan sehingga menunjang kenyamanan operator dan mekanik.

Sebagai mitra kerja, Hexindo terbukti selalu menyediakan unit-unit yang tangguh dan tepercaya. Maka dari itu, di masa yang akan datang, Hexindo diharapkan bisa mempertahankan kualitas produk-produknya serta terus berinovasi melahirkan unit-unit mutakhir lainnya.

"Hexindo terbukti selalu menyediakan unit-unit yang tangguh dan tepercaya."

Compared to similar units from other brands, ZW220-5A has superior agility and up to 10% fuel-efficiency. This wheel loader is equipped with automatic transmission, automatic dust-cleaning radiators, and accessible spare parts for the convenience of the operators and mechanics.

As a partner, Hexindo always provides strong and reliable units. We hope that Hexindo will be able to maintain the quality of its products while continuously introducing other innovative units in the future.

Okada *Breaker* TOP205J: Pasangan Tepat untuk Ekskavator ZX200-5G

Okada Breaker TOP205J: The Perfect Match for ZX200-5G Excavator

Keterangan *Description*	Satuan *Denomination*	Spesifikasi *Specification*
Jangkauan Operator Carrier Range	Ton	18—26
Berat Weight	Kg	1.780
Panjang Length	Mm	2.726
Tekanan Operasi Operating Pressure	MPa	15—18
Aliran Minyak Pelumas Oil Flow Consumption	L/Menit	110—135
Aliran Minyak Pelumas (Tanpa Beban) Oil Flow (No Load)	L/Menit	140—210
Diameter Pahat (Chisel) Chisel Diameter	Mm	135
Frekuensi Frequency	Bpm	L: 360—430 S: 500--560
BPM Adjuster BPM Adjuster		O
Auto Stop System Auto Stop System		ON/OFF

Spesifikasi Okada Breaker TOP205J
Specifications of Okada Breaker TOP205J

Okada Aiyon Corporation (Okada) merupakan perusahaan Jepang yang menyuplai *attachment* atau alat tambahan/ pelengkap untuk ekskavator. Sejak 1938, Okada telah menghasilkan banyak produk inovatif, seperti peralatan pembongkaran (*demolition equipment*), pemutus hidrolik (*hydraulic breakers*), alat penghancur (*crushers*), dan alat pemecah (*grapples*). Kini, Perusahaan memiliki 17 kantor cabang yang tersebar luas di dunia.

Okada Aiyon Corporation (Okada) is a Japanese company that supplies excavator attachments. Established in 1938, Okada has generated many innovative products such as demolition equipment, hydraulic breakers, crushers, and grapples. Today, the Company spans 17 branch offices across the globe.

Salah satu produk andalan keluaran Okada adalah *breaker*, alat penunjang ekskavator dalam membangun dan membongkar, terutama di kegiatan pertambangan. Desain *breaker* disesuaikan dengan kebutuhan ekskavator yang terus berkembang sehingga setiap ekskavator memiliki pasangan *breaker*-nya masing-masing.

Untuk mendukung fungsi ZX200-5G sebagai ekskavator berukuran medium, Okada mengeluarkan *breaker* TOP205J. *Breaker* tipe ini diproduksi langsung di Jepang dan

One of Okada's flagship products is the breaker, used in construction and demolishing, especially for mining. The breaker design has evolved along with each new generation of excavators so that every excavator is paired with a designated breaker.

To support the functions of ZX200-5G as a medium excavator, Okada has launched the TOP205J breaker. This breaker is assembled in Japan

telah lolos uji *hydraulic bench* 100%. Dengan bobot 1.780 kg, Okada Breaker TOP205J memanfaatkan sistem *anti-blank firing*, pelapis belakang berbahan baja, dan logam/plat tahan aus (*wear resistant plate*). Selain itu, fitur *side rod maintenance system* mempermudah perawatan baut *side rod* tanpa harus membongkar *bracket*, yang secara langsung mempersingkat waktu perawatan.

Keharmonisan kinerja antara ekskavator dengan *breaker* merupakan hal utama yang harus diperhatikan pengguna ekskavator. Berawal dari kecocokan antara ekskavator dan *breaker*, target produktivitas tentu akan terwujud. Mengapa TOP205J merupakan pasangan tepat bagi ZX200-5G dan ZX210F-5G? Karena TOP205J memiliki akumulator bertekanan tinggi yang dapat memasok daya hidraulis saat piston melakukan gerakan pemukulan. Di samping itu, ekskavator ZX200-5G dapat dipastikan akan tetap terlindungi dari lonjakan tekanan.

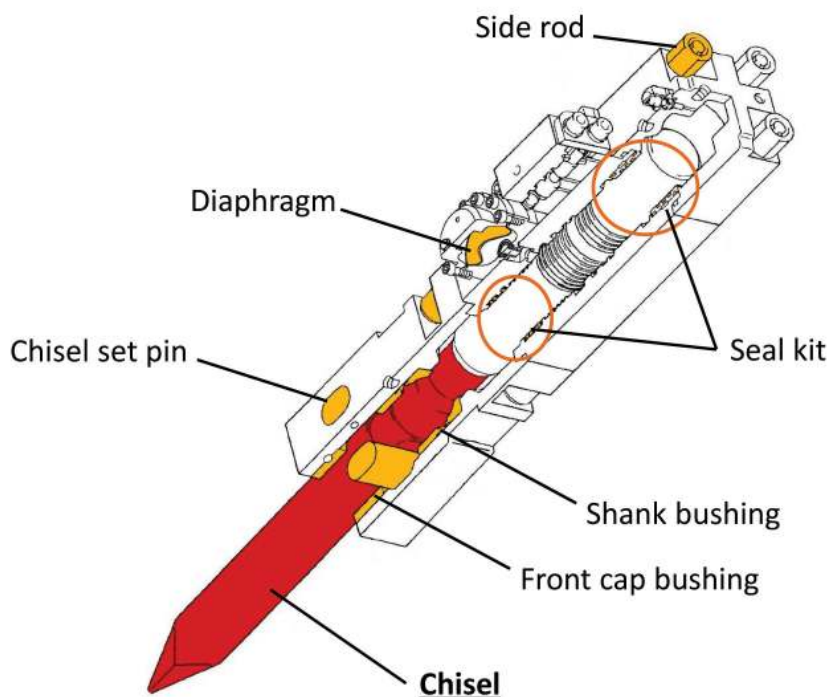
Sejak 2012, Okada masuk pasar Indonesia dan menyuplai 200 unit *breaker* ke Pulau Bali, Lombok, dan Papua. Berkat kualitas produk yang selalu terjaga, jumlah pelanggan di Indonesia pun terus meningkat. "Saat ini, Indonesia adalah pasar terbesar di Asia Tenggara," ungkap Bapak Gaku Uehara Okada Sales Manager.

Ke depan, Okada berencana untuk melakukan pengembangan produk berdasarkan tanggapan serta masukan dari pelanggan. Okada juga akan membuka kantor perwakilan di Bangkok, Thailand, untuk memperluas jangkauan bisnis di Asia Tenggara.

and has 100% passed the hydraulic bench test. With a weight of 1,780 kg, Okada TOP205J Breaker features an anti-blank firing system, steel back lining, and metal/wear resistant plate. In addition, the side rod maintenance system feature achieves an easy access to maintain side rod nuts without disassembling the bracket, which dramatically saves maintenance time.

One of the main things for the excavator users to monitor is alignment between the excavator and the breaker. When they are aligned, productivity targets are easier to achieve. Why is TOP205J suitable for ZX200-5G and ZX210F-5G? TOP205J has a high-pressure accumulator that can supply hydraulic power when the piston is in operation. In addition, ZX200-5G excavator will be protected from pressure surges.

Since 2012, Okada has penetrated the Indonesian market and supplied 200 units of breaker to Bali, Lombok, and Papua. The number of customers in Indonesia has constantly grown, driven by consistent product quality. "Indonesia is the largest market in Southeast Asia today," said Mr. Gaku Uehara, Okada Sales Manager.

Okada is planning to develop products based on customers' feedback and input. Okada will also open a representative office in Bangkok, Thailand, as part of its business expansion in Southeast Asia.

Komponen Okada Breaker TOP205J
Components of Okada Breaker TOP205J

Menjawab Tantangan Rantai Pasok dengan *Vendor Held Stock*

Addressing Supply Chain Challenges with Vendor Held Stock

Berbicara mengenai industri alat berat tidak berhenti di unit alat berat saja. Aspek penunjang lain seperti suku cadang dan pemeliharaan juga menjadi bagian yang tidak terpisahkan dalam industri tersebut. Terkadang, ketersediaan suku cadang memengaruhi performa pelanggan alat berat dalam memenuhi target produksi.

The heavy equipment industry is not only about engines, but also other supporting elements such as spare parts and maintenance. Often, the availability of spare parts affects the customers of heavy equipment from meeting their production targets.

Untuk menjawab tantangan tersebut, PT Hexindo Adiperkasa Tbk menyediakan sistem *Vendor Held Stock* (VHS). VHS merupakan sistem yang berfungsi mengatur stok suku cadang alat berat sesuai kebutuhan pelanggan. Melalui sistem ini, permintaan pasokan suku cadang dapat terpenuhi secara tepat waktu dan sistematis dengan kuantitas yang sesuai dan kualitas yang terjaga.

Tidak diragukan lagi, VHS menyuguhkan sejumlah manfaat bagi kedua belah pihak, baik pelanggan maupun pemasok, dalam hal ini Hexindo. Dari sisi pelanggan, pertama, pasokan suku cadang dapat mudah diperoleh tanpa harus melalui proses *indent*. Kedua, pelanggan dapat menekan biaya operasional karena tidak perlu menyediakan gudang untuk menyimpan stok suku cadang. Ketiga, biaya pengiriman dan harga beli lebih stabil karena telah disetujui

As a solution to this challenge, PT Hexindo Adiperkasa Tbk implements a Vendor Held Stock (VHS) system. The VHS system manages the stock of heavy equipment spare parts as needed by the customers. This system enables the systematic and timely supply of spare parts in the right quantity and quality.

The VHS offers a number of benefits for both customers and suppliers, in this case Hexindo. First, the customers can easily access spare parts without having to go through the indent process. Second, customers can minimize operating costs as they don't need a warehouse to store the spare parts. Third, delivery and purchase prices can be maintained as both customers and suppliers have agreed upon the price in the beginning of

Alur Kerja Vendor Held Stock (VHS)

Vendor Held Stock (VHS) Work Flow

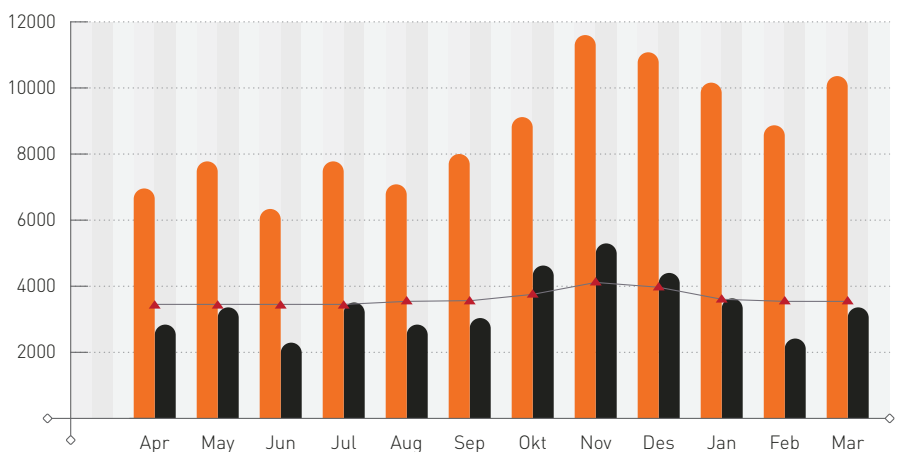
sejak awal kontrak oleh kedua belah pihak, yakni pelanggan dan pemasok. Dengan sistem ini, Hexindo selaku pemasok juga dapat menata inventaris persediaan suku cadangnya dengan lebih efektif dan efisien.

Didukung berbagai kelebihan tersebut, minat pelanggan terhadap sistem VHS pun terus meningkat. Hasilnya, hingga akhir tahun buku 2018, Hexindo telah mengelola 12 gudang VHS yang tersebar di seluruh Indonesia dengan kontribusi penjualan sebesar 41,5% dari seluruh penjualan suku cadang.

VHS adalah salah satu upaya Hexindo untuk meningkatkan kualitas layanan purnajual. Dengan menjawab tantangan rantai pasok secara efektif, antusiasme dan kepercayaan pelanggan pun terus tumbuh, memajukan langkah Hexindo untuk memperkuat kontribusinya di industri alat berat nasional.

the contract. With this system, Hexindo as the supplier can also manage the spare part inventory more effectively and efficiently.

With these benefits, the VHS system has gain traction with the customers. By the end of the 2018 fiscal year, Hexindo manages 12 VHS warehouses across Indonesia, contributing 41.5% of all spare part sales.

VHS is a part of Hexindo's efforts to enhance the quality of its aftersales services. By effectively addressing challenges in the supply chain, customers' enthusiasm and trust will continue to grow, advancing Hexindo's effort to raise its contribution in the national heavy equipment industry.

Perbandingan Penjualan Suku Cadang melalui Sistem VHS dan Penjualan Konsolidasian

Comparison of Spare Parts Sales through the VHS System and Consolidated Sales

ConSite Oil: Sistem Monitoring Kondisi Oli Mesin 24/7

ConSite Oil: 24/7 Engine Oil Condition Observation System

Sama seperti darah dalam tubuh manusia, oli juga memiliki peran penting bagi mesin. Karena itu, pemeriksaan kesehatan oli secara berkala pada alat berat yang Anda miliki adalah sebuah langkah yang krusial. Dengan mengetahui kondisi oli, banyak yang bisa kita ketahui tentang kondisi mesin sehingga identifikasi dini dan tindakan preventif dapat dilakukan sebelum terjadi kerusakan fatal pada mesin.

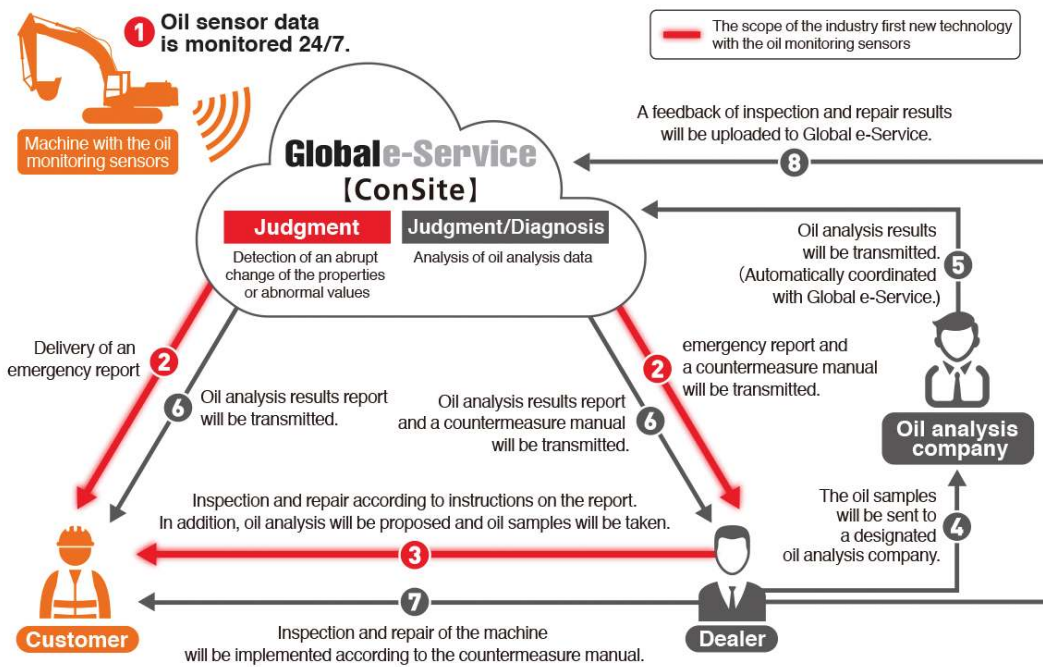
Oil is as important to engine as blood is to the human body. Hence, it is crucial to periodically examine the oil condition in your engines. Monitoring oil condition allows us to monitor engine condition, so that issues can be identified and preventive measures can be taken early on to avoid fatal damage in engines.

Sebelum ada ConSite Oil, mekanik menganalisis kondisi oli berdasarkan warna.
Before ConSite Oil, mechanics analyze oil condition based on color

Berlandaskan pemahaman tersebut, Hitachi mengembangkan sistem monitoring kondisi oli, yakni ConSite Oil. Sistem ini adalah sistem monitor kondisi oli yang pertama di industri konstruksi. Sebelum ada ConSite Oil, pemeriksaan kondisi oli pada ekskavator sangat bergantung pada mekanik berpengalaman. Hasil pemeriksaan para mekanik ini pun sangat beragam sehingga sulit menyimpulkan tingkat kesehatan mesin dengan akurat.

Hitachi pun mengembangkan suatu algoritme khusus untuk merumuskan sistem monitoring oli yang efektif. Dari situ, lahirlah ConSite Oil. Dengan ConSite Oil, penggantian oli jadi lebih efektif, kerusakan tak terduga dapat dihindari, dan biaya operasional juga lebih efisien. Misalnya saja dalam kasus dimana oli tercemar oleh air yang masuk ke dalam mesin. Tanpa ConSite Oil, proses inspeksi dan perbaikan mungkin akan memakan waktu 6-11 hari hingga selesai perbaikan, namun dengan ConSite Oil perbaikan hanya akan memakan waktu 2 hari.

With this understanding, Hitachi has developed Consite Oil, an oil condition monitoring system - the first oil monitoring system in the construction industry. Before ConSite Oil, oil checking relies on experienced mechanics. Variations in the examination results from these mechanics make it difficult to accurately measure the engine's condition.

Hitachi has developed a specific algorithm to formulate an effective oil monitoring system in ConSite Oil. ConSite Oil facilitates a more effective oil-changing process, unforeseen damage prevention, and operational costs optimization. In cases where oil is contaminated by water entering the engine, for example. The inspection and repair process, which may take up to 6-11 days without ConSite Oil, can be completed in 2 days with ConSite Oil.

Alur Kerja ConSite Oil
ConSite Oil Workflow

Alur Kerja ConSite Oil adalah sebagai berikut:

1. Sensor ConSite Oil yang terpasang pada mesin akan memantau kondisi oli 24 jam 7 hari penuh selama mesin beroperasi;
2. Jika sensor mendeteksi gejala tertentu, Global E-Service akan meninjau dan menilai informasi terkait gejala tersebut. Kemudian pelanggan dan dealer akan menerima laporan darurat langsung lengkap dengan upaya perbaikannya;
3. Mekanik akan langsung memeriksa dan memperbaiki kondisi mesin sesuai arahan langkah perbaikan yang diterima. Jika diperlukan, mekanik akan mengambil sampel oli dan menerapkan langkah-langkah berikut;
   a. Mengirim sampel oli ke perusahaan analisis oli yang ditunjuk;
   b. Perusahaan analisis oli akan mengirimkan kembali hasil analisis beserta langkah penanggulangannya kepada pelanggan atau *dealer;*
4. Mekanik akan melakukan perbaikan mesin sesuai dengan langkah-langkah yang dicantumkan dalam laporan dan mengunggah laporan hasil pemeriksaan dan perbaikan ke Global E-Service untuk diarsipkan.

Dikembangkan sejak tahun 2017, ConSite Oil akan mulai dapat digunakan di Indonesia pada 2020 untuk ekskavator berkapasitas 20T, 35T, 45T, dan 85T. Ke depan, penerapan sistem monitor ConSite Oil juga akan dikembangkan di beberapa model lain keluaran Hitachi.

The work flow of ConSite Oil is as follows:

1. The ConSite Oil sensor installed on the engine will monitor oil condition 24/7 when the engine is in operation;
2. If the sensor detects certain symptoms, Global E-Service will review and assess information related to such symptoms. Both the customer and dealer will immediately receive an emergency report complete with the suggested repair measures;
3. The mechanic will promptly examine and repair the engine accordingly. If necessary, the mechanic will take an oil sample and execute the following steps:
   a. The mechanic will deliver the oil sample to the appointed oil analysis company;
   b. The company will then deliver the analysis result along with the repair measures to the customer or dealer;
4. The mechanic will take the repair measures indicated in the report to repair the engine and upload the examination and repair report to Global E-Service to be archived.

ConSite Oil has been in development since 2017. It will be sequentially applicable to 20T, 35T, 45T, and 85T excavators from 2020 in Indonesia. ConSite Oil monitoring system will continue to be developed for other Hitachi models.

Semakin Tangguh dan Aman dengan EX1200-7

RESILIENT AND SECURE WITH EX1200-7

EX1200-7 FCO (*Fuel Consumption Optimization*) merupakan ekskavator yang mampu **menghemat konsumsi bahan bakar** hingga 6% dibandingkan dengan EX1200-6. Ekskavator tersebut juga lebih produktif berkat peningkatan kapasitas *Bulk Excavation* (BE) *bucket* dari 6,7 m³ menjadi 7,0 m³, dilengkapi dengan peningkatan efisiensi sistem kontrol hidraulis dan *cooling package*. Keunggulan teknologi DASH 7 meliputi fungsi regenerasi rangkaian *arm* dan *bucket* untuk mendaur ulang oli, meningkatkan kecepatan kipas pendingin hidraulis, dan mengurangi suhu operasional oli hidraulis. EX1200-7 (FCO) juga dilengkapi dengan fitur *auto idle* dan *controlled engine shutdown* untuk lebih menghemat konsumsi bahan bakar.

EX1200-7 FCO (Fuel Consumption Optimization) is a more fuel efficient excavator by up to 6% compared to the previous EX1200-6. It is also more productive, thanks to an increased Bulk Excavation (BE) bucket capacity from 6.7 m3 to 7.0 m3, along with improved hydraulic control and cooling package efficiency. The new DASH 7 state-of-the-art technology includes arm and bucket circuit regeneration function to recycle oil flow, enhance hydraulic cooler variable speed fan control, and reduce operational hydraulic oil temperature. The EX1200-7 (FCO) also features auto idle and controlled engine shutdown to further minimize fuel usage.

Model Code	EX1200-6	EX1200-7
BERAT OPERASIONAL OPERATING WEIGHT		
Loading Shovel	114.000 kg	117.000 kg
Backhoe	111.000 kg	115.000 kg
BE-Front	112.000 kg	117.000 kg
KAPASITAS BUCKET BUCKET CAPACITY		
Loading Shovel	HEAPED: 5,9—6,5 m³	ISO HEAPED: 5,9—6,5 m³
Backhoe	SAE, PSCA HEAPED: 5,2—6,7 m³	ISO HEAPED: 5,2 m³
BE-Front	-	ISO HEAPED: 7,0 m³
Tenaga Mesin Engine Rated Power	Cummins 567 kw (770 PS)	Cummins 567 kw (770 PS)

Ditilik dari segi **reliabilitas,** ketangguhan dan daya tahan ekskavator EX1200-7 (FCO) di lapangan terbukti semakin mumpuni melalui berbagai peningkatan struktur, termasuk *drop forged swing bearing support* dari *cast assembly* sebelumnya, penambahan ketebalan rangka pelat atas dari 50 mm menjadi 55 mm, dan peningkatan ketebalan rangka pelat samping dari 15 mm di DASH 6 menjadi 22 mm di DASH 7. Terdapat pula opsi *contamination sensor* yang dipasang di sejumlah rangkaian hidraulis penting seperti pompa utama, *swing motor*, dan *center joint*, yang dilengkapi dengan filter bertekanan tinggi untuk mengurangi potensi kerusakan

In terms of **reliability**, the EX1200-7 (FCO) has further structural improvements including a drop forged swing bearing support from the previous cast assembly, an upgraded center frame top plate from 50 mm to 55 mm, and increased side frame plates from 15 mm on the former DASH 6 to 22 mm on the new DASH 7. Optional contamination sensors mounted in critical hydraulic circuits such as main pumps, swing motors, and center joint along with high

komponen. Frekuensi pemeliharaan unit juga dapat ditekan dengan adanya pemasangan *greaseless center joint*.

Keamanan merupakan faktor penting dalam setiap desain ekskavator pertambangan. Untuk meningkatkan prosedur keamanan selama pengoperasian, pemeliharaan, dan perbaikan, Hitachi menambahkan *emergency stop* di ruang mesin dan kabin yang dilengkapi dengan *dual isolation switch* berstandar MGD15.

Ekskavator EX1200 terkenal akan kinerja **operasional** dan **produktivitasnya** yang berkualitas. Sebagai generasi terbaru, seri EX1200-7 memiliki kapasitas BE *bucket* yang lebih besar sehingga cocok dipasangkan dengan truk berkapasitas 50 hingga 10 ton. Kenyamanan operator juga diperhatikan lewat rancangan tata letak konsol yang ergonomis, tingkat kejernihan gambar yang tinggi pada monitor *display unit* multifungsi, dan kabin yang lebih kedap suara.

pressure screens help reduce the opportunity of component failures. A new greaseless center joint equally reduces maintenance tasks.

Safety is always an important factor in any mining excavator design. Hitachi has added additional engine room and cabin-mounted emergency stops along with dual isolation switch to MGD15 global stands to further enhance safety during operation, maintenance, and servicing procedures.

The EX1200 excavator is well-known for superb **operability** and high **productivity**. For the next generation EX1200-7 series, a larger BE bucket capacity provides an optimal pass match for 50 to 100 tons class trucks. The operator cabin is equally enhanced by an ergonomic console layout, improved multifunction high-definition monitor display unit, and reduced operational cabin noise.

Meraup Pasar Ekskavator di Sulawesi Bersama Hitachi

Seizing the Excavator Market in Sulawesi with Hitachi

Berdiri pada tahun 2014, PT Anugerah Sakti Konstruksi Utama (Askon) bergerak di beberapa bidang usaha mulai dari pengerjaan tambang, *joint-operation* dan *trading* khususnya di sektor gas dan nikel, hingga jasa rental dan jual-beli alat berat. Sebagai pemain andal, PT Askon telah memiliki izin operasi pertambangan sekaligus ekspor. Tak hanya itu, perjalanan bisnis perusahaan selama ini juga mencerminkan keberhasilannya menjawab berbagai tantangan sehingga dipercaya untuk menjadi salah satu *ore supplier* untuk dua perusahaan tambang terkemuka di Sulawesi. Pencapaian ini tidak lepas dari kontribusi alat berat andal yang menunjang produktivitas perusahaan.

Established in 2014, PT Anugerah Sakti Konstruksi Utama (Askon) conducts business in several areas from mining operations, joint-operation and trading especially in the gas and nickel sector, to the sales and rental of heavy equipment. As a prominent player in the industry, PT Askon has acquired a mining license and an export permit. The company's capability to answer various challenges has led it to be the trusted ore supplier for two notable mining companies in Sulawesi. This achievement is partly contributed by the reliable heavy equipment that supports the company's productivity.

Tiga *smelter* nikel besar yang dioperasikan perusahaan

Three major smelters operated by the company

1. **Kendari**
2. **Morowali**
3. **Bantaeng**
4. **Konawe Utara** (sedang dalam proses pengembangan) (in development)

Lebih dari satu dekade berkecimpung di sektor pertambangan nikel, pemilik dari PT Anugerah Sakti Konstruksi Utama, Bapak Hence, telah melewati pasang surut bisnis nikel di Indonesia. Menurutnya, satu hal yang cukup memengaruhi produksi nikel adalah kondisi cuaca. Saat hujan, kegiatan operasional bisa berhenti total dan berujung pada penurunan capaian produksi. Untuk menanggulanginya, perusahaan berupaya untuk mengoptimalkan produksi di saat cuaca mendukung dengan memanfaatkan alat berat yang tangguh.

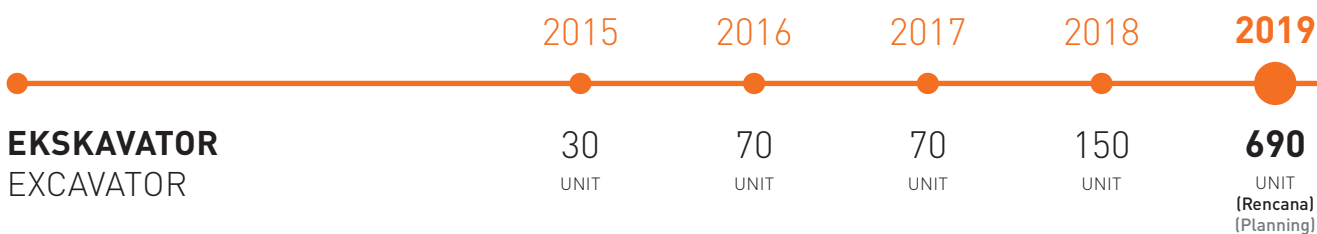
Pilihan pertama perusahaan pun jatuh pada Hitachi. PT Askon pertama kali menjalin kerja sama dengan Hexindo pada 23 Desember 2014 melalui pembelian tiga unit ekskavator ZX210F-5G Sejak saat itu, perusahaan terus mengandalkan ekskavator keluaran Hitachi, khususnya ZX210F-5G dan ZX350H-5G.

"ZX210F-5G menggunakan mesin *Isuzu CC-6BG1T 6-cylinder* yang stabil dan tahan banting. Dengan kekuatan 168 *horsepower* (hp), lebih tinggi dibandingkan unit-unit lain, unit ini mampu bekerja dengan baik di medan yang sulit sekalipun. Ditambah, sistem elektrikal manual yang memudahkan para operator untuk mengoperasikan ekskavator," ungkap Bapak Hence.

With more than a decade of experience in the nickel-mining sector, Mr. Hence as the owner of PT Anugerah Sakti Konstruksi Utama has gone through the ups and downs of the nickel business in Indonesia. According to Mr. Hence, a signficant issue in nickel production is weather conditions. Operational activities might come to a halt when it rains, leading to a decrease in production. To overcome this, the company maximizes its production activities in good weather by utilizing reliable heavy equipment.

The company's first choice is Hitachi. PT Askon first collaborated with Hexindo on December 23, 2014 with the purchase of three units of ZX210F-5G excavator. Since then, the company has continued to rely on Hitachi excavators, especially the ZX210F-5G and ZX350H-5G.

"ZX210F-5G comes with the more stable and powerful Isuzu CC-6BG1T 6-cylinder engine. Equipped with more than 168 horsepower (hp), this unit performs well even in difficult terrains. What's more, the manual electrical system makes operation easier," said Mr. Hence.

	2015	2016	2017	2018	**2019**
EKSKAVATOR EXCAVATOR	30 UNIT	70 UNIT	70 UNIT	150 UNIT	**690** UNIT **(Rencana)** (Planning)

Tabel Pertumbuhan Unit Ekskavator yang Dimiliki
Table of Growth of the Company's Excavator Units

"Salah satu alasan saya memilih merek Hitachi adalah ketangguhan dan kemudahan pengoperasian unit-unitnya. Selain itu, harga serta suku cadang unitnya juga sangat kompetitif dibandingkan merek lain," lanjut Beliau.

Ke depan, prospek pertumbuhan komoditas, terutama tambang, akan terus berkembang, berbanding lurus dengan kebutuhan alat berat. Untuk meraih peluang emas tersebut, Perusahaan berencana untuk terus meningkatkan kuota unit ekskavator nya di tahun-tahun mendatang.

"Pada 2019, target total ekskavator kami adalah 690 unit. Untuk itu, kami berharap Hexindo mampu mengakomodasi kebutuhan tersebut, lengkap dengan layanan purnajual yang memadai," tambah Bapak Hence.

"The reason I chose Hitachi is because it's tough and easy to use. In addition, Hitachi is more competitive compared to other brands in terms of price and spare parts," he continued.

The prospect of growth for commodities will continue to flourish in the future, especially for mining. The need for heavy equipment will be directly proportional with this growth. To take advantage of such opportunity, the Company is planning to expand its excavator fleet in the coming years.

"We aim to acquire 690 units of excavators in total by 2019. Therefore, we hope that Hexindo will be able to accommodate such needs and provide excellent aftersales services," Mr. Hence added.

Hexindo Makassar: Menutup Tahun dengan Bangga

Hexindo Makassar: Closing the Year with Proud Accomplishments

Sebagai salah satu pilar terbesar yang menopang perekonomian Indonesia bagian timur, Sulawesi Selatan mendapat perhatian lebih dari pemerintah pusat yang tengah gencar meningkatkan pemerataan industri dan ekonomi. Inisiatif tersebut dimanifestasikan melalui upaya Kementerian Perindustrian (Kemenperin) untuk memperluas Kawasan Industri Makassar (KIMA), Sulawesi Selatan hingga 1.000 hektare. Sejalan dengan misi tersebut, pemerintah daerah Sulawesi Selatan turut meningkatkan perhatiannya terhadap potensi provinsi dengan mengundang investor luar untuk melakukan penanaman modal di berbagai sektor usaha utama. Hasilnya, tingkat investasi di Sulawesi Selatan yang selama ini didominasi oleh investor lokal semakin semarak.

South Sulawesi is a large contributor to the economy of eastern Indonesia. In an effort to improve industrial and economic equality, the central government has shown more support towards this province. A part of this initiative was the Ministry of Industry's (Kemenperin) effort to expand the Makassar Industrial Area (KIMA), South Sulawesi to 1,000 hectares. In line with this mission, the South Sulawesi government also shows more support for the province by encouraging foreign investors to invest in its various key business sectors. As a result, investment that was previously dominated by local investors has been growing in South Sulawesi.

Perkembangan iklim investasi tersebut secara langsung mendorong perluasan cakupan pasar alat berat. Dampak positif tersebut turut dirasakan oleh Hexindo melalui Cabang Makassar. Resmi berdiri sejak tahun 1989, Hexindo Cabang Makassar yang kini berlokasi di KIMA memiliki pangsa pasar sebesar 80% pada sektor pertambangan nikel, salah satu hasil tambang utama daerah tersebut. Di samping itu, kinerja kuat sektor konstruksi dan agrobisnis juga turut berkontribusi besar terhadap tingginya pangsa pasar Cabang Makassar.

Cakupan operasi meliputi provinsi Sulawesi Selatan, Sulawesi Barat, Sulawesi Tengah, dan Sulawesi Tenggara dengan dua Kantor Cabang Pembantu di Palu, Sulawesi Selatan dan Kendari, Sulawesi Tenggara.

Such investment climate has directly propelled the expansion of the heavy equipment market. Hexindo felt this positive impact through its Makassar Branch. Established in 1989, Hexindo's Makassar Branch, based in KIMA, has a market share of 80% in the nickel mining sector, one of the region's main mining products. In addition, the Makassar Branch's significant market share is also contributed by the strong performance of the construction and agribusiness sectors.

Its operations cover South Sulawesi, West Sulawesi, Central Sulawesi, and Southeast Sulawesi with two Contact Offices in Palu, South Sulawesi and Kendari, Southeast Sulawesi.

Kendati tren positif yang tumbuh pada iklim industri, Cabang Makassar harus menghadapi dua tantangan besar selama tahun buku 2018. Dari segi operasional, dominasi pengiriman melalui jalur darat dan luasnya Pulau Sulawesi sering kali berpengaruh terhadap waktu pelayanan dan durasi pengiriman melalui jalur laut.

Menilik segi finansial, Cabang Makassar dihadapkan dengan kebutuhan biaya yang cukup tinggi untuk melakukan investasi alat berat. Untuk mengatasi hal tersebut, Perseroan bekerja sama dengan badan penyedia pembiayaan (*leasing*) dan meningkatkan peran *dealer* untuk menetapkan harga yang kompetitif dan memastikan spesifikasi produk yang memadai.

Melalui penerapan langkah-langkah mitigasi yang efektif, Cabang Makassar mampu mengatasi berbagai tantangan yang ada. Salah satu capaian paling gemilang adalah keberhasilan Cabang Makassar menghubungi 93% dari 802 pelanggannya, membukukan rekor tertinggi dibandingkan cabang-cabang Hexindo lainnya. Perolehan ini dapat terwujud berkat rencana strategis manajemen yang menekankan pentingnya penetapan target sebelum melakukan kunjungan ke pelanggan dan penyusunan laporan setelah kunjungan. Strategi tersebut juga diperkuat dengan upaya Cabang untuk selalu mendapatkan pelanggan baru setiap bulannya. Didukung pemetaan pasar, penambahan teknisi, serta peningkatan kualitas sumber daya manusia, penjualan Cabang Makassar pada tahun buku 2018 pun meningkat sebesar 56%.

Layanan *Product Support* yang maksimal juga menjadi salah satu komitmen utama Cabang Makassar. Sejumlah upaya yang dilakukan adalah dengan mengadakan *Mining Customer Gathering*, menetapkan kebijakan baru guna mendukung aspek penjualan, memastikan ketersediaan unit, dan mematok harga yang kompetitif. Tahun ini, Cabang Makassar berhasil mempertahankan kepuasan dan kepercayaan pelanggan melalui pengadaan suku cadang dan pemeliharaan yang memadai.

Hexindo Cabang Makassar sukses menutup tahun buku 2018 dengan baik. Ke depannya, Cabang Makassar optimis dapat meraih pencapaian yang lebih cemerlang dengan meningkatkan kualitas layanan purnajual dan menjaga komunikasi yang intensif dengan pelanggan.

Despite positive industry developments, Makassar Branch had to face two major challenges during the 2018 fiscal year. In its operations, the sheer size of Sulawesi Island and land transportation as the main shipping method affected service and shipping time by sea.

Financially, the Makassar Branch is dealing with the high costs of heavy equipment investment. To overcome this, the Company has established cooperation with leasing companies and enhanced the role of dealers to set competitive prices and ensure that the product specifications meet the required standards.

Through effective mitigative measures, the Makassar Branch was able to overcome those challenges. One of the most glorious achievements was the success of the Makassar Branch in contacting 93% of its 802 customers, recording the highest number compared to other Hexindo branches. This was possible thanks to the management's strategic plan, which emphasizes the importance of target setting before customer visits and reports after customer visits. This strategy was further supported by the Branch's efforts to gain new customers every month. These, along with market mapping, addition of new technicians, and human resources quality improvement, allowed the Makassar Branch to record a 56% sales increase in the 2018 fiscal year.

The Makassar Branch is also committed to providing an optimized Product Support service. As part of the effort to realize this commitment, the Company has held a Mining Customer Gathering, established new policies to support sales, ensured unit availability, and set competitive prices. This year, the Makassar Branch managed to maintain customer satisfaction and trust through the procurement of spare parts and sufficient maintenance.

Hexindo Makassar Branch successfully closed the 2018 fiscal year on a positive note. The Makassar Branch is optimistic that it can seize more brilliant achievements in the future by improving the quality of its aftersales services and maintaining intensive communication with the customers.

Hitachi Construction Machinery Indonesia: Menciptakan Nilai Tambah Melalui Kualitas dan Kerja Keras

Hitachi Construction Machinery Indonesia: Creating Value through Quality and Perseverance

FUMIO NAKAJIMA

Presiden Direktur
President Director

PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI)

Berdiri sejak 15 Mei 1991, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) adalah sebuah perusahaan produsen ekskavator, komponen alat berat, sekaligus penyedia proyek konstruksi. Sebagai salah satu perusahaan besutan Hitachi Construction Machinery Group, HCMI memiliki komitmen untuk menyediakan produk berkualitas tinggi dengan harga yang bersaing dan tenggat waktu yang tepat untuk menjawab kebutuhan para pelanggannya.

Komitmen tersebut sejalan dengan visi Hexindo, yang merupakan distributor eksklusif produk Hitachi di Indonesia. Hasilnya, hingga saat ini Hexindo dan HCMI menjalin kerja sama yang erat untuk memproduksi dan mendistribusi produk yang dapat memberikan nilai tambah bagi seluruh pelanggan. Kerja sama yang

Established in May 15, 1991, PT Hitachi Construction Machinery Indonesia (HCMI) manufactures excavators, heavy equipment components, and provides for construction projects. As one of Hitachi Construction Machinery Group's companies, HCMI is committed to providing high quality products at competitive prices in a timely manner to address the needs of its customers.

This commitment is in line with Hexindo's vision as the exclusive distributor of Hitachi products in Indonesia, which is reflected in the firm cooperation between Hexindo and HCMI on product production and distribution with added value for all customers. In more than two decades of cooperation, many innovations have

telah terbangun selama lebih dari dua dekade ini telah menghasilkan inovasi-inovasi guna memperluas jangkauan pasar kedua perusahaan di ranah alat berat nasional.

Adalah Fumio Nakajima, motor utama di balik kesuksesan HCMI yang mulai menjabat sebagai Presiden Direktur sejak April 2019. Dengan pengalaman selama bertahun-tahun di pabrik pusat Hitachi Construction Machinery di Tsuchiura, Jepang, wajar jika beliau diberi kepercayaan untuk meneruskan tonggak kepemimpinan HCMI.

Di sela kegiatannya, kami berkesempatan untuk menemui Bapak Nakajima. Dalam pertemuan yang hangat tersebut, beliau menceritakan seluk beluk HCMI, mulai dari tantangan yang dihadapi serta upaya yang dilakukan sebagai langkah mitigasinya, peran HCMI dalam sistem produksi global Hitachi Construction Machinery Group, hingga fokus pengembangan HCMI di masa mendatang.

Keberhasilan HCMI mempertahankan pangsa pasarnya di Indonesia bukan tanpa tantangan yang berarti. Namun, berkat upaya pengembangan yang menyeluruh, HCMI mampu mengatasi kesulitan tersebut dan mengubahnya menjadi peluang. "Dalam kegiatan usaha apa pun, tantangan adalah salah satu faktor yang pasti muncul. Kami mengatasinya dengan terus mengembangkan aspek kualitas, mulai dari produk, fasilitas produksi, hingga sumber daya manusia. Dengan kata lain, kami percaya bahwa pengelolaan internal yang kondusif turut membangun citra baik perusahaan, yang secara langsung akan meningkatkan tingkat kepercayaan pelanggan," ungkap Presiden Direktur HCMI, Bapak Nakajima. Menurutnya, industri alat berat Indonesia adalah salah satu yang paling menjanjikan, mengingat tingginya permintaan dan pemerataan infrastruktur yang sedang gencar digaungkan.

Terkait hal tersebut, Bapak Nakajima memberikan opininya. Beliau menilai bahwa tingginya permintaan bukan merupakan satu-satunya faktor yang menopang keberhasilan usaha HCMI. "Di HCMI, kami percaya bahwa kemampuan memberi nilai tambah bagi pelanggan adalah hal yang jauh lebih penting dibanding sekadar mencapai target produksi atau memenuhi permintaan," tegasnya. Beliau juga menyampaikan bahwa nilai yang diusung tersebut berkontribusi besar dalam meningkatkan peran HCMI dalam Hitachi Construction Machinery Group, dimana HCMI berhasil memecahkan rekor produksi sekaligus memperluas rantai pasoknya ke Asia, Timur Tengah, dan Afrika pada 2018.

Tidak luput, hubungan baik HCMI dengan Hexindo juga menjadi salah satu hal yang disyukuri oleh Bapak Nakajima. Beliau juga berharap bahwa hubungan tersebut akan senantiasa terjalin hingga tahun-tahun mendatang. "Hexindo adalah mitra yang sangat penting dalam menghubungkan HCMI dengan pelanggan. Kami bekerja sama untuk menciptakan produk-produk berkualitas yang memiliki nilai tambah untuk meningkatkan kepercayaan pelanggan. Saya kira, hubungan yang saling menguntungkan ini harus tetap dipertahankan," tutup Bapak Nakajima.

been made, spurring the expansion of both companies in the national heavy equipment industry.

The main driver of HCMI's success is Fumio Nakajima, who began serving as President Director in April 2019. With years of experience at the Hitachi Construction Machinery center's plant in Tsuchiura, Japan, it was only natural for him to be entrusted to lead HCMI.

We had the opportunity to meet Mr. Nakajima in his free time. He shared with us the ins and outs of HCMI, starting from its challenges to the measures taken for their mitigation, the role of HCMI in the global production system of Hitachi Construction Machinery Group, and HCMI's development focus moving forward.

HCMI's success in maintaining its market share in Indonesia was achieved despite seeing significant challenges. Thanks to a comprehensive effort toward development, HCMI was able to overcome these challenges and turn them into opportunities. "Challenges are inevitable in any business. We overcome them by improving the quality of products, production facilities, and human resources. In other words, we believe that excellent internal management will contribute to the company's reputation, which will directly improve customers' trust," said President Director of HCMI, Mr. Nakajima. He believes that Indonesia has one of the most promising heavy equipment industries with high demand and intensive national infrastructure development.

According to Mr. Nakajima, high demand is not the only factor that came into play in HCMI's success. "At HCMI, we believe that the ability to provide added value to customers is far more important than just achieving production targets or meeting demands," he explained. He also said that such value played a great role in enhancing HCMI's role in the Hitachi Construction Machinery Group, resulting in HCMI's success in breaking production records while expanding its supply chain to Asia, the Middle East, and Africa in 2018.

Adding to that, Mr. Nakajima also appreciates the good relationship between HCMI and Hexindo. He hopes that the relationship will be maintained in the years to come. "Hexindo is an important partner that connects HCMI to the customers. We work together to create quality products with added value to gain customer trust. I personally think that this mutually beneficial relationship must be maintained," said Mr. Nakajima.

Kegiatan 31SA Berkarya sebagai Bukti Kepedulian Hexindo

Hexindo's Social Contribution through the 31SA Berkarya Event

PT Hexindo Adiperkasa Tbk kembali menunjukkan komitmennya untuk terus berpartisipasi meningkatkan kualitas kehidupan masyarakat melalui kegiatan 31SA Berkarya, yang digelar pada 17 Mei 2019 di Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI). Dalam kegiatan yang menandakan 31 tahun kontribusi Hexindo terhadap masyarakat Indonesia, Perseroan menyalurkan donasi berupa popok, susu, dan barang-barang lain yang dibutuhkan anak-anak penderita kanker. Tidak hanya itu, anak-anak juga diajak berkarya dan berkreasi bersama melalui kegiatan mewarnai.

PT Hexindo Adiperkasa Tbk continued to show its commitment to improve the welfare of the society through the 31SA Berkarya event, held on May 17, 2019 at Yayasan Kasih Anak Kanker Indonesia (YKAKI). In the event marking Hexindo's 31 years of significant contribution toward the Indonesian people, the Company distributed donations in the form of diapers, milk, and a number of items needed by children with cancer. In addition, the participating children was also encouraged to join art-creating event through picture coloring activity.

HEAD OFFICE

Kawasan Industri Pulo Gadung
Jl. Pulo Kambing II Kav. I-II No. 33, Jakarta 13930. | P. (021) 4611688, | F (021)4611686

BRANCH OFFICE

WEST AREA

Branch

BANDA ACEH
Jl. Prof. Dr. Moh. Hasan No. 133 Desa Lampeuneurut Gampong Kecamatan Darul Imarah, Kabupaten Aceh Besar Nanggroe Aceh Darussalam.
P. (0651) 8054092, F. (0651) 8054058

CILEGON
Jl. Lingkar Selatan KP Larangan RT 03 RW 02 Desa Harjatani, Kec. Kramatwatu 42161.
P. (0254) 7819416, (0254) 7819436

CIREBON
Jl. Sunan Gunung Jati No. 201 RT : 10 / 03 Desa Klayan, Kecamatan Gunung Jati, Kabupaten Cirebon 45151.
P. (0231) 8300431, F. (0231) 8300432

JAKARTA
Kawasan Industri Pulo Gadung - Jl. Pulo Kambing II Kav. I-II No. 33 Jakarta 13930.
P. (021) 4603738, F. (021) 4607350

JAMBI
Jl. Marsda Surya Darma No. 48 Km. 10 Kenali Asam Bawah, Kota Baru, Jambi 36128.
P. (0741) 42500 / 40677, F. (0741) 42488

MEDAN
Jl. Medan Tanjung Morawa Km. 11,5 Desa Bangunsari, Medan, Sumatera Utara 20362.
P. (061) 7941728 / 7941723 / 7941724
F. (061) 7941729

PADANG
Jl. Raya Bypass Km. 20 Tanjung Aur – Padang, Sumatera Barat 25171.
P. (0751) 483366, F. (0751) 483371

PALEMBANG
Jl. Letjen Harum Sohar Tanjung Api-Api RT 63 RW 11, Kebun Bunga, Sukarame, Palembang, Sumatera Selatan.
P. (0711) 419425 / 419632, F. (0711) 416365

PANGKAL PINANG
Jl. Jend. Sudirman No. 9 RT 02 / RW 01, Pangkal Pinang, Bangka-Belitung.
P. (0717) 435577 / 431644, F. (0717) 431704

PEKANBARU
Jl. Soekarno Hatta No. 62 A
Pekanbaru, Riau 28292.
P. (0761) 646006 / 587339, F. (0761) 64580

PONTIANAK
Jl. Adi Sucipto KM. 12 Arang Limbung, kecamatan Sungai Raya, kabupaten Kubu Raya, Kalimantan Barat 78391.
P. (0561) 725354 / 6726216 / 6726217
F. (0561) 6726218

Contact Office

BANDAR LAMPUNG
Jl. By Pass Soekarno Hatta Km 09 No 09 Tanjung Senang, Bandar Lampung 35141.
P. (0721) 781533, F. (0721) 708200

KETAPANG
Jl. Pawan 1 No. 47, Desa Baru, Kecamatan Benua Kayong, Kabupaten Ketapang,Kalimantan Barat 78822.
P. (0534) 33800, F. (0534) 33800

MUARA ENIM
JL. Jenderal Sudirman KM 3,5
Desa Muara Enim.
Kec. Muara Enim. 31311.
P. (0734) 4251 757 / 4251 838

SEMARANG
Jl. Abdul Rahman Saleh no.191, Semarang 50145,
Jawa Tengah.
P. (024) 7622128

SUNGAI BAUNG
Sinar Mas Forestry – Jalan Distrik Jelutung, Sungai Baung.
P. (0813) 2432 0385

TANJUNG PANDAN
Jl. Jend Sudirman No. 18
Tanjung Pandan 33411.
P. (0719) 24500, F. (0719) 23202

EAST AREA

Branch

BALIKPAPAN
Jl. Mulawarman No. 99 Batakan, Balikpapan 76116.
P. (0542) 760320 / 760322, F. (0542) 766637

BANJARMASIN
Jl. A. Yani Km. 23 RT. 04 RW 0.2 Landasan Ulin, Banjarbaru, Banjarmasin, Kalimantan Selatan 70724.
P. (0511) 4706056 / 4705544 / 4705171
F. (0511) 4706057

JAYAPURA
Jl. Raya Sentani No. 92 Hedam, Jayapura, Papua 99351.
P. (0967) 5189565,

MANADO
Jl. Raya Manado-Bitung (Maumbi), Desa Watutumou II Jaga VII Kec. Kalawat Kab. Minahasa Utara Sulut 90245.
P. (0431) 7005200 / 7005184 / 7005194

MAKASSAR
Jl. Kima Raya I Kav. K.1A Makassar Industrial Estate Daya – Makassar, Sulawesi Selatan 90241.
P. (0411) 510853 / 510857, F. (0411) 510856

SAMARINDA
Jl. Cipto Mangunkusumo No. 19 Kel. Gunung Panjang - Samarinda, Kalimantan Timur 75131.
P. (0541) 261608 / 261070, F. (0541) 261838

SAMPIT
Jl. Cilik Riwut KM 4,5 RT 40 / RW 07 Baamang Tengah, Kotawaringin Timur (Sampit), Kalimantan Tengah 74312.
P. (0531) 31941, F. (0531) 31942

SURABAYA
Jl. Rungkut Industri No. 59 RT. 03 RW 06 Surabaya, Jawa Timur 60293.
P. (031) 8420096, F. (031) 8412884

TARAKAN
Jl. Mulawarman No. 87 RT. 44 Kelurahan Karang Anyar,Kecamatan Tarakan Barat, Tarakan, Kalimantan Utara.
P. (0551) 51778 / 5177879, F. (0551) 24793

Contact Office

BATU LICIN
Jl. Raya Batulicin RT 17 RW 03 No 109 Batulicin Tanah Bumbu, Kalimantan Selatan 72171.
P. (0518) 71788, F. (0518) 70398

GORONTALO
Jl. Arif Rahman Hakim RT 02 RW 06, Kelurahan Pulubala, Kecamatan Kota Tengah, Kota Gorontalo , Provinsi Gorontalo 96127.
P. (0435) 828223, F. (0435) 828247

KENDARI
Jl. Y. Wayong No 25 -26 By Pass Lepo-lepo, Kendari Sulawesi Tenggara.
P. (0401) 3139158 / 3139159, F. (0401) 3139157

KUPANG
Jl. Timor Raya Km. 7 Perum. Waskita Karya No. 1 Kel. Oesapa Kec. Kelapa Lima Kota Kupang Nusa Tenggara Timur 85228.
P. (0380) 832986

MERAUKE
Jl. Mangga Dua RT 05/RW 01 Kelapa Lima, Merauke, Papua.
P. (0971) 323644, F. (0971) 322848

PALU
Jl. Datu Pamusu No. 38,
Kec. Palu Barat, Palu, Sulawesi Tengah.
P. (0451) 423003
F. (0451) 427366

SORONG
Jl. Basuki Rahmat km 11,5 RT01 RW03 Klasaman, Sorong Timur , Papua.
P. (0951) 325126 / 325138
F. (0951) 325134

PROJECT OFFICE AND OTHERS

Project Office

ADARO PAMA
Jl. Hauling Road KM.73 Paringin - South Kalimantan.
P. (0813) 49743398

ADARO SIS
Hauling Road Adaro Km.76 Tanjung - Tabalong South Kalimantan 71571.
P. (0811) 517892

ATP MUARA BUNGO
Tambang PT KIM Desa Tanjung Belit, Kecamatan Jujuhan, Jambi 76114

BENGALON
PT. Dharma Henwa Tbk, 8 Paso Timur Dulun Kelawitan, Dusun II Desa Sepaso Timur Kec. Bengalon, Kab. Kutai Timur 75618.

BERAU
Jl. M Iswahyudi Km.5 RT.05 Tanjung Redep, Kelurahan Rinding, Kabupaten Berau, Kalimantan Utara 77313.
P. (0544) 2703110 / 2027208
F. (0544) 23156

PAMA BONTANG
Jl. Bontang - Samarinda Km. 10 Indominco, PAMA Bontang Project, Bontang, Kalimantan Timur.
P. (0812) 5506675

KITADIN BONTANG
Jl. Bontang - Samarinda Km.10 Indominco, TRUST bontang Project, Bontang, Kalimantan Timur.
P. (0811) 5843991

KIDECO PAMA & SIMS
Desa Batu Kajang, Kecamatan Batu Sopang, Kabupaten Pasir, Kalimantan Timur 76252.

MALINAU
Camp Sidi KPUC - Coal Project, Desa Langap,Kec. Long Loreh,Malinau Selatan, Kab. Malinau. Kalimantan Utara.

MELAK
Jl. Jendral Sudirman RT. IV - Royoq Melak Ulu Sendawar Kamp. Sekolaq Oday, Kec. Sekolaq Darat, Kab. Kutai Barat Kalimantan Timur 75565.
P. (0545) 41788, F. (0545) 41899

NEWMONT SUMBAWA
Newmont Nusa Tenggara Project, Workshop Shovel & Drill PT NNT , Sekongkang, Sumbawa Barat.

SAMARINDA MINING
Jl. Cipto Mangunkusumo No. 19
Kel. Sungai Kunjang - Samarinda, Kalimantan Timur 75131.
P. (0541) 261608 / 261070
F. (0541) 261838

SANGATTA
KPC Project Sangatta, Tango Delta - Sangatta, Kalimantan Timur 75387.
P. (0549) 21524 / 521259, F. (0549) 21525

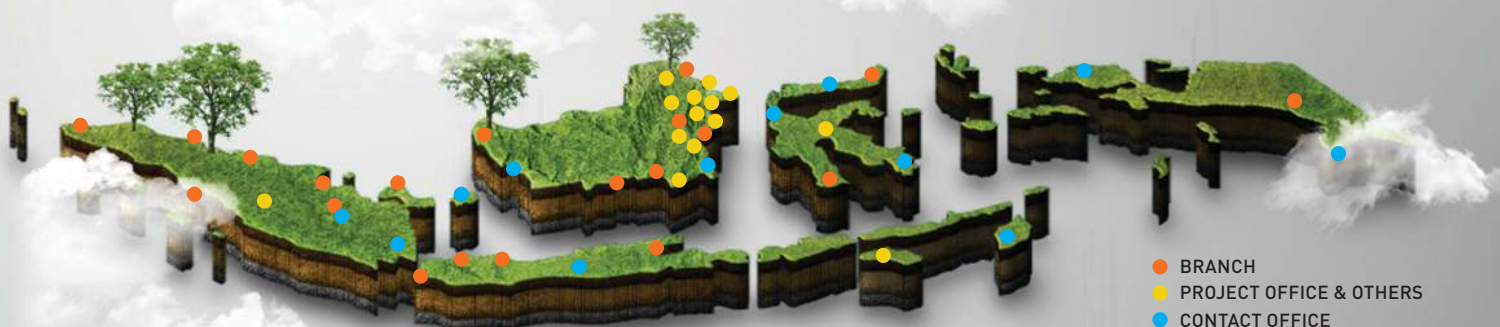
VALE SOROWAKO
Bonsora Area, Vale Project Sorowako - Plant Site Sorowako,
Kab. Luwu Timur
Sulawesi Selatan 92984.
P. (021) 5249100 ext 5786, F. (021) 5249560

Others

BALIKPAPAN PRODUCT SUPPORT
Jl. Mulawarman No. 99 Batakan, Balikpapan 76116.
P. (0542) 763020 / 7630220
F. (0542) 766637

BALIKPAPAN REMANUFACTURING
Jl. Mulawarman No. 99 Batakan, Balikpapan 76116.
P. (0542) 760320 / 763022
F. (0542) 760321

BALIKPAPAN TRAINING CENTER
Jl. Jend. Sudirman No. 20 RT 45
Balikpapan 76114.
P. (0542) 765764 F. (0542) 765110

WELDING SAMARINDA
Jl. Cipto Mangunkusumo No. 19
Kel. Sungai Kunjang - Samarinda, Kalimantan Timur 75131.
P. (0541) 261608 F. (0541) 261608

It is "ConSite OIL"

OIL CONDITION MONITORING SYSTEM

A solution for keeping construction machines in their best condition by monitoring the condition of their oil!

Enhancing Hitachi unit monitoring system quality with ConSite Oil

PT Hexindo Adiperkasa Tbk

Kawasan Industri Pulo Gadung
Jl. Pulo Kambing II Kav. I - II No. 33, Jakarta 13930
Telp. 021-4611688 Fax.021-4611686
www.hexindo-tbk.co.id